**Название и сфера деятельности организации**

Наше предприятие носит название "Король стрижки" и является премиальным барбершопом, специализирующимся на мужских гигиенических процедурах и стилизации волос.

**История развития, достижения, проблемы**

"Король стрижки" был основан в 2010 году как небольшая парикмахерская в центре города. С тех пор мы стремились к постоянному совершенствованию наших услуг и инфраструктуры. Ключевые моменты нашей истории:

- В 2015 году мы открыли второй салон в престижном деловом районе.

- В 2020 году мы запустили онлайн-бронирование через наш сайт и мобильное приложение.

- В 2021 году нам пришлось столкнуться с короновирусам (количество клиентов существенно уменьшилось)

- В 2022 году мы ввели программу лояльности для наших постоянных клиентов.

Наши главные достижения включают высокий уровень удовлетворенности клиентов (средняя оценка на агрегаторах отзывов 4,9), быстрое расширение сети салонов и создание уникальной атмосферы комфорта и роскоши. Основная проблема, с которой мы сталкиваемся – это высокие затраты на персонал и оборудование, необходимые для поддержания высокого качества наших услуг.

**Статегические, долгосрочные цели**

В ближайшие 5 лет мы планируем:

1. Открыть 3 новых салона по всей городской агломерации.

2. Разработать собственную линейку косметических продуктов для ухода за кожей головы.

3. Создать систему обучения для начинающих парикмахеров и барберов.

4. Внедрить систему автоматизации процессов с использованием искусственного интеллекта для улучшения качества услуг и повышения эффективности работы салонов.

**Организационная структура, масштаб, количество сотрудников**

Наша организационная структура включает в себя:

- Генеральный директор

- Директор по маркетингу

- Директор по операциям

- 15 опытных мастеров-парикмахеров и барберов

- 20 ассистентов

- 5 административных сотрудников

- 2 менеджера по бронированию

Общий штат составляет около 50 человек. Мы стремимся поддерживать баланс между качеством услуг и экономией, поэтому наше расширение будет происходить постепенно и контролируемо.

Территория (местоположение, количество помещений, площади)

На данный момент у нас есть два салона:

1. Центральный салон:

- Адрес: ул. Проспект Мира, д. 123

- Общая площадь: 250 кв. м

- Количество рабочих мест: 10

2. Салон в деловом районе:

- Адрес: проспект Бизнес-центра, д. 456

- Общая площадь: 200 кв. м

- Количество рабочих мест: 8

В перспективе мы планируем открыть еще один салон в новой части города, где проживает молодое поколение. Этот новый салон будет иметь более современный дизайн и акцент на технологических инновациях в сфере стрижки волос.

**Бизнес-причина возникновения проекта**

Проект "SmartBarber"

**Общее описание целей**

Цель проекта - разработать комплексное решение для управления барбершопом, которое будет обеспечивать эффективное планирование, управление ресурсами и предоставлять клиентам современные сервисы. Это позволит нам повысить конкурентоспособность, увеличить лояльность клиентов и оптимизировать работу салонов.

**Задачи, которые должен решать проект**

Разработка мобильного приложения для клиентов и персонала.

Создание сайта с онлайн-бронированием и системой управления расписанием.

Внедрение информационной системы управления салоном.

Разработка API для интеграции различных систем и сервисов.

Создание базы данных для хранения информации о клиентах, продуктах и услугах.

Разработка алгоритма рекомендательной системы для персонала.

Интеграция с платежными системами для удобной оплаты услуг.

**Краткая характеристика модернизируемых бизнес-процессов**

Бронирование и планирование: автоматизация процесса бронирования через мобильное приложение и сайт.

Управление запасами: система уведомлений о низком уровне товаров и автоматическое заказывание.

Учет времени работы: автоматическая запись рабочего времени мастеров.

Отслеживание статистики: сбор и анализ данных о посещениях, популярности услуг и т.д.

Коммуникация с клиентами: отправка напоминаний и предложений через мобильное приложение.

Управление расписанием: система распределения клиентов между мастерами.

**Целевая аудитория**

Клиенты барбершопа: мужчины, а также дети, использующие услуги салона.

Персонал салона: парикмахеры, барберы, ассистенты.

Административный персонал: менеджеры по бронированию, бухгалтерия.

**Требования, ограничения, допущения**

Требования:

Надежность и высокая производительность системы.

Безопасность личных данных клиентов.

Гибкость и возможность дальнейшего развития.

Ограничения:

Необходимость минимизации затрат на разработку и поддержку.

Сохранение существующей инфраструктуры и процессов.

Допущения:

Возможность постепенного внедрения новых функций.

Наличие технических специалистов для поддержки системы.

**Текущий уровень автоматизации**

Мобильное приложение: нет

Сайт: простой сайт с контактной информацией и формой обратной связи

Информационная система: базовая система учета клиентов и расписания

ИТ-инфраструктура: сервер для хостинга сайта и базы данных